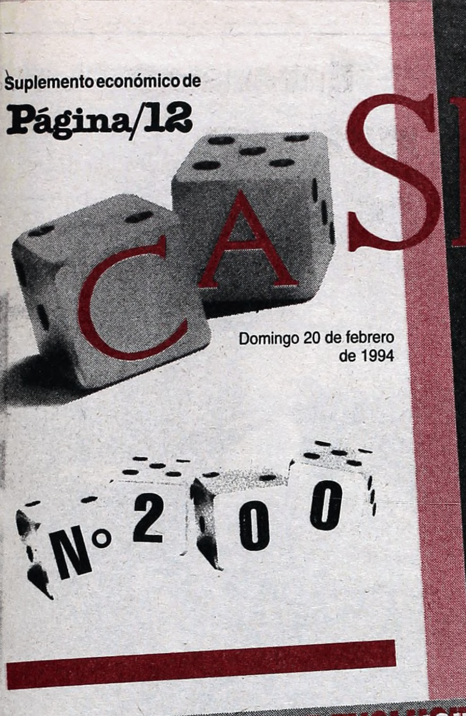
Suplemento económico de
Página/12



Domingo 20 de febrero de 1994

Nº 200

C. Surraco

REPORTAJE EXCLUSIVO

Antes de que se expida la Justicia, el ministro de Economía aseguró que ni Sevel ni Opalsen cometieron delito alguno



REPORTAJE

Producción de Marcelo Zlotogwiazda



C. Surraco

El viernes a la noche, horas después de que el juez Roberto Marquevich citara a Francisco Macri a prestar declaración indagatoria como imputado en la causa que investiga sobre una supuesta evasión tributaria en la importación de autos, Domingo Cavallo se apresuró a decir que está "convencido" de que tanto Sevel como su controlada Opalsen son absolutamente inocentes, y agregó que la DGI "cometió imprecisiones" en el manejo del caso.

–En los últimos cuatro años se escuchó muchas veces que en la Argentina va a haber un caso Rumasa como hubo en España, con un empresario importante entre rejas por cometer delitos. ¿Piensa que la denuncia de la DGI puede desembocar, con Macri como protagonista, en algo así?

–En absoluto. En absoluto. Creo que se ha exagerado tremendamente con lo que se ha dado en llamar el caso Sevel. Creo que Sevel no tiene nada que ver. Sí hay una relación entre Sevel y Opalsen, pero Opalsen no violó ninguna norma. Tampoco ha violado normas que hacen al régimen automotor. En la presentación que DGI le hizo al juez Marquevich, y que acabo de leer, no intervino ni la Aduana ni la Secretaría de Industria, que son las que entienden bien el tema. Entonces se cometieron algunas imprecisiones que llevaron a la propia gente de la DGI y de la Justicia a creer que estaban ante un caso escandaloso liderado por Sevel. No hay nada de eso...

–Es decir que usted ya descarta que el caso Sevel sea escandaloso

–Para mí no. En absoluto. Por supuesto que tendrá que evaluar el juez.

–Hay elementos que ya se hicieron públicos que al menos son un indicio de que Opalsen falsificó documentos públicos. ¿Está tan convencido de lo contrario como para ya quitarle toda sospecha a Macri?

–No creo que eso sea así. No lo he visto para nada reflejado en la denuncia.

–Es consciente de que estas declaraciones públicas van a ser interpretadas como que hubo presión al Gobierno por parte de Macri.

–Seguro que va a haber ese tipo de interpretaciones y que va a haber muchos títulos en los diarios diciendo eso. Pero yo no voy a ser tan irresponsable de dejar que se manosee el nombre de una empresa como Sevel cuando yo tengo la convicción –y los conocimientos para tener esa convicción– de que no hubo ninguno de los delitos de los que han hablado los diarios.

–Los diarios no escribieron sino lo que surgió de fuentes de DGI y del juzgado.

–Es útil que la prensa tome conocimiento de lo que sucede en etapas tempranas de una investigación. Pero no es menos cierto que, cuando después las cosas no son como se creían, se termina causando un serio perjuicio a las personas involucradas. Es un difícil equilibrio. Muchas veces he pensado que conviene ser más discreto en las primeras etapas de una investigación.

–Cuesta imaginar que las concesionarias hayan evadido sin contar con la complicidad de la importadora, que en este caso es Opalsen.

–Le pongo un caso. La DGI encontró despachos hechos por cuenta y orden de particulares donde la firma del destinatario final no coincide con la firma de ese mismo particular en otros formularios y documentos. Es habitual que, cuando se presenta un papel de mero trámite, a veces el despachante firme por la persona...

–Lo habitual no quita lo ilegal.

–Es habitual que en formularios presentados a la DGI o en boletas de depósito a los bancos la firma no sea la del presidente de la empresa. Acá lo importante es la firma de los responsables ante la Aduana, que son el importador y el despachante. Es lógico que la gente que no conoce las prácticas habituales haga todo un mundo de esta supuesta anormalidad. En todo caso es un vicio formal que no constituye ningún delito si el auto pagó todos los impuestos cuando pasó por Aduana.

–Muchos compradores no estaban enterados de que la importadora era Opalsen ni de los verdaderos precios a los que se importaba.

–En la denuncia no he visto ni un solo caso de ese tipo que se refiera a Opalsen. El único caso se refiere a unos bolseros, que no es Opalsen.

–En más de una oportunidad el secretario de Industria, Carlos Magariños, dijo que la importación de autos por parte de particulares sirve para establecer precios testigo ante las terminales. Entonces, que sean las propias terminales las que intermedian en esas operaciones echa por tierra con ese espíritu.

Temas varios

TARIFAS DE GAS

"Todavía no hemos definido si las distribuidoras podrán trasladar a las tarifas el aumento en el precio en boca de pozo del gas. Lo que se está viendo es si el precio en boca de pozo que se está determinando en estos días es el realmente competitivo. Además estamos analizando los contratos entre las distribuidoras y los productores de gas, para ver que no haya ninguna cláusula que restrinja la competencia en los distintos mercados de gas. El Ente Nacional Regulador del Gas ya ha observado algunas cláusulas de los contratos que se le presentaron. El tema va a ser definitivamente resuelto cuando terminemos de analizar todos los contratos."

PANAMERICANA

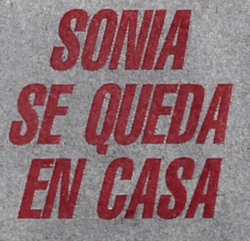
"No hay ninguna disputa entre la Nación y la provincia de Buenos Aires alrededor de quién se hace cargo de ciertos costos. Ya se arregló que la Nación entrega los terrenos, que la provincia hace construir las viviendas con financiamiento del Banco Provincia, y es muy posible que el Banco Hipotecario le dé los fondos para ese financiamiento. Ya han empezado todas las tareas de mensura. Lo que pasa es que ha habido problemas porque el intendente de Vicente López no dejó trabajar a la gente que fue con instrumentos de medición. Vamos a tomar las medidas de seguridad para que se pueda empezar a trabajar. Y si los municipios siguen interfiriendo, vamos a pedir los recursos de amparo del caso."

VILLA 31

"El hipotético no traslado de la Villa 31 no complica para nada el proyecto urbanístico de Retiro. No tiene nada que ver, porque el proyecto Retiro es para los terrenos que están de las vías del San Martín hacia el río, mientras que la villa está completamente del otro lado de las vías."

SOBERBIA Y DUDAS

"No soy soberbio, y por supuesto que dudo. Y también reflexiono. Lo que pasa es que demuestro mucha convicción sobre temas que he pensado mucho y sobre los que he trabajado mucho. Pero hay temas sobre los que callo o dudo porque reconozco no tener los elementos de juicio."



SONIA SE QUEDA EN CASA

–¿Luis Prol le ofreció a su esposa Sonia formar parte del grupo que manejará los fondos de la Secretaría de Desarrollo Social?

–La verdad que no sé.

–¿Usted no duerme con ella?

–(Mira sorprendido)... Ella es muy personal. Pero conociéndola muy bien yo sé que ella quiere tener como responsabilidad ocuparse de la familia.

–¿Hubo o no hubo un ofrecimiento de Prol?

–Prol me dijo a mí que quería invitarla a una comisión para asesorar en la asignación de los fondos sociales. Yo le dije que él debía hablar con ella.

–¿Ya habló?

–La verdad que no sé. Yo le sugerí a Prol otros nombres, como el del padre Grassi.





C. Surraco

–Magariños no pudo haber dicho eso...

–Está escrito...

–Magariños no pudo haber dicho eso porque él entiende que lo que determina el precio testigo no es si lo trae un particular, Opalsen o Juan Pérez. Lo que determina el precio testigo es la cantidad de automóviles que entran al país frente a la demanda que existe. Es decir que contribuye tanto a la baja del precio que el auto lo traiga Juan Pérez como Opalsen.

–¿Qué va a pasar a fin de año si, como todo indica, las terminales no cumplen con los compromisos de compensar con un dólar de exportación cada dólar que importaron con un arancel del 2 por ciento?

–Les vamos a cobrar lo que se ahorraron por la diferencia entre el 2 por ciento de arancel y el 20 por ciento que hubiera correspondido de no haber habido régimen. Aunque todavía estamos estudiando el tema con Magariños y tenemos tiempo para definirlo hasta fin de año. Una alternativa es prolongarles el plazo de cumplimiento, pero exigirles que exporten todo lo que deben. Lo que temo es que esta alternativa termine provocando que las terminales desabastezcan el mercado interno, y que lo que ellas exporten termine siendo importado por otros para satisfacer la demanda local.

EL MINISTRO ACEPTA DESAFIOS

–Esta semana usted participó cinco veces en el programa de Bernardo Neustadt. ¿No le parece discriminatorio hacia el resto de los medios?

–Lo que ocurre es que yo presto especial atención a lo que se dice en los programas de Neustadt porque ahí aparecen muchos que dicen estar a favor del modelo económico, pero también dicen cosas que son injustas y peligrosas; entonces yo intervengo para tratar de revertirlas. Si una persona que dice apoyar el modelo pone en duda mi honestidad, como por ejemplo hizo (Miguel Angel) Broda, me preocupa mucho más que si lo dice alguien que interpreta que este modelo perjudica a los pobres. Si una persona que piensa que este modelo es excluyente pone en duda mi honorabilidad no me preocupa tanto.

–Lo que pasa es que si usted sólo discute con los que apoyan el modelo, el debate económico queda circunscripto a los que comparten la esencia del programa. Para usted es por cierto una posición cómoda, pero la sociedad no tiene la oportunidad de escuchar al ministro cinco veces en una semana polemizar con gente que no está de acuerdo con el modelo.

–Yo sí debato con los que no comparten el modelo. Yo acepté debatir con Sourrouille en las dos oportunidades en que me lo propusieron, pero él no quiso. Acepté y debatí con Terragno. ¿Cuántas veces yo le concedí a usted un reportaje?

–Hablo de un debate, no de reportajes.

–Yo siempre leo **Página/12** y el CASH, y me parece un diario inteligente, que está en una posición ideológica que los lleva a presumir que Menem tiene un compromiso con los ricos y poderosos y que está tratando de crear un sistema oligárquico y excluyente. Creo que están equivocados, pero es cierto que hay una coherencia ideológica. Si ustedes me proponen un debate con alguien que sostenga esas ideas, no tengo ningún problema.

–¿A quién se imagina?

–A los que colaboran con Alfonsín. Por ejemplo, Sourrouille.

–No es un criterio demasiado amplio. ¿Debatiría con alguien del Frente Grande, de la Unidad Socialista o de la izquierda?

–No tengo ningún inconveniente.

–¿Es un compromiso público?

–Cómo no. Podría debatir por ejemplo con Atilio Borón, que es un sociólogo que es vicerrector de la Universidad de Buenos Aires y que estudió en Harvard en la misma época que yo.

–¿Y con algún economista?

–Es muy difícil encontrar un economista profesional que sostenga esas posiciones. Cualquier economista profesional seguramente sabe que la apertura, la estabilidad y la competencia protegen mucho más a los pobres.

–Hay economistas que no opinan así. ¿Asume el compromiso de debatir?

–Por supuesto.



PING PONG

José Estenssoro: **"Uno de los mejores ejecutivos de empresas de la Argentina".**

Alfredo Yabran (Oca-Ocasa): **(piensa varios segundos) "Un empresario que debe cambiar su enfoque de cómo hacer negocios en Argentina".**

Martín Redrado: **"El presidente de la Comisión Nacional de Valores".**

Julio César Aráoz: **"Un dirigente justicialista muy trabajador que quiere dirigir la provincia de Córdoba".**

José Manuel de la Sota: **"Un hombre al que le perdí totalmente la confianza".**

Marcos Gastaldi: **"Un empresario nuevo que me impresiona bien".**

Raúl Alfonsín: **"Un hombre que hizo mucho por la consolidación democrática en la Argentina".**



Los famosos 10.000 dólares

–Usted siempre dice que es muy franco. Sin embargo, el otro día hizo suya una frase de Tacchi en un reportaje de CASH, cuando dijo que no quería hablar de ciertas cosas porque los argentinos no están preparados para escuchar ciertas verdades. *Suena contradictorio y, además, es un menosprecio a la gente.*

–Lo que yo dije sobre cuánto cobro de sueldo se utilizó en mi contra de una manera alevosa. Dijeron que a mí me pagan el sueldo los empresarios de la Fundación Mediterránea, cuando cualquier persona que conozca realmente lo que fue el instituto que yo dirigí sabe que sólo un tercio se financió con fondos de la Mediterránea. Yo le generé al instituto, dando conferencias y como consultor, entre tres y diez veces lo que yo cobré por mes. Por ejemplo, yo daba conferencias que cobraba 2000 o 3000 pesos, y a veces daba dos conferencias por día. Daba diez o quince conferencias por mes, y todo ese dinero entraba al instituto, al IEERAL. Y yo siempre tuve siempre el mismo sueldo. Pero fíjese que decir la verdad me costó que muchos comunicadores digan que yo vivo a sueldo de los empresarios, y eso salió en diarios y revistas del exterior, lo que le hizo mucho daño al país. Eso habla mal de este país.

–Más allá de dónde sale el dinero y de la polémica sobre ética y principios, cualquiera que conoce o imagina cuál es el nivel de vida de su familia sabe que 10.000 dólares por mes no le alcanza para mantenerlo.

–Eso es una hipocresía tremenda. Los periodistas que me critican ganan mucho más de lo que gano yo. O usted cree que los señores que aparecen todos los días en radio y televisión viven sólo con 10.000 pesos por mes.

—No son funcionarios públicos, y usted sí.

–Gasto ahora lo mismo que gastaba antes.

—Con 10.000 pesos no se llega a solventar un presupuesto que, por ejemplo, incluye el costo de tres colegios privados buenos y caros para sus tres hijos.

–Por supuesto que sí alcanza. Mi señora es extremadamente cuidadosa con el dinero. Las cuotas son de alrededor de 600 o 700 pesos cada uno. Pero nosotros llevamos una vida muy austera.



BATALLON [...] PROMOTOR[...]

(*Por Miguel A. Fuks*) A principios de año, apenas dos meses atrás, hubo quienes estimaron que la puesta en marcha de una veintena de administradoras de fondos de jubilación y pensión generaría de 10.000 a 15.000 nuevos puestos de trabajo. Hoy, arriesgan entre 25.000 y 30.000.

Algunos quizás exageraron, pero tres o cuatro de esos grupos armarán "batallones" de 2500 promotores (la superintendencia de AFJP no acepta denominarlos productores o vendedores) para disputar el 60/70 por ciento del mercado, en tanto las demás ocuparán desde unos 350 hasta 1200, según Carlos Peguet, gerente general del núcleo compuesto por los bancos Crédito Argentino, Francés, Galicia y Summa AFP (Chile).

El "Día D" será el 2 de mayo, a partir del cual comenzará la afiliación. "Hasta entonces las expectativas se acrecentarán: cada entidad se preparará de la mejor manera posible", confirma Marcelo Llorca, gerente corporate del Banco de Boston, American International Group (AIG) y Banco del Sud. Y agrega: "Toda la capacidad y esfuerzos serán desplegados desde el 2 de mayo hasta el 1º de julio, cuando 5,5 millones de asalariados y autónomos ingresarán al régimen de capitalización u optarán por el de reparto, estatal".

Para ingresar a la actividad se precisan, como mínimo, 16 millones de dólares (por el capital mínimo de 3 millones y encaje equivalente; computación, 400.000 a 700.000; instalación y equipamiento de oficinas y locales, 5 millones; y autorización, alrededor de un millón). No secontabilizan los sueldos de los promotores durante la capacitación, ni los 50 millones que un "grande" destinaría al negocio...

Las AFJP percibirían anualmente 530/550 millones de dólares por comisiones y las compañías de seguros de vida unos 1100 millones en concepto de primas. Otros números significativos son los de las inversiones: 2300 millones de dólares, también por año, con lo cual acumularían 50.000 millones en dos décadas.

La principal fuente de nuevo empleo en estos días son las administradoras de fondo de jubilaciones y pensiones, que están reclutando entre 25.000 y 30.000 personas para trabajar como vendedores de sus servicios.

Se interpreta que la mayoría de las entidades apelará publicitariamente a sus respaldos (aunque las regulaciones limitan ese tipo de difusión) para conseguir la imprescindible credibilidad. Las diferencias las conseguirían intensificando la atención de cada afiliado y, llegado el caso, rebajando las comisiones. Más adelante continuarían con la difusión de los rendimientos de sus colocaciones.

El Banco de la Nación perdió, por decisión del Poder Ejecutivo, la garantía alternativa del "famoso" artículo 40 de la Ley 24.241. No se quiso instrumentar un régimen privilegiado de difícil cumplimiento. En tanto, no se sabe públicamente si avanzó en su acuerdo con la chilena PROVIDA, en principio para contar con su experiencia y sofisticado sistema informático, tal como apenas informa Matilde Fierro, asesora de la presidencia del BNA.

Sensibilidad manifiesta

Cada AFJP debe planificar una exhaustiva capacitación de su gente acerca del nuevo régimen previsional y el anterior, por los numerosos interrogantes que habrá sobre el traspaso de uno a otro y que tanto influirán en la toma de decisiones, admite Llorca.

Con semejantes capitales en danza y los controles estatales, nadie arriesgará demasiado. "Se trata de un producto altamente sensible, que obliga a no descuidar detalle y a que todos nos capacitemos", asevera Héctor Rico, gerente de personal del proyecto Banco Río/Citibank.

Los potenciales afiliados valorarán primero la seguridad y la calidad de los servicios y después la evolución de las inversiones. "Con el transcurrir del tiempo, las AFJP serán los principales inversores financieros y bursátiles de la Argentina", recuerda Francisco Cabrera, gerente general de la asociación de los bancos Robert, Quilmes, Deutsche y Banesto-Shaw, La Buenos Aires y Corporación Financiera internacional.

¿Quiénes ganarán la inminente "guerra"?

Aquellos que tengan más en claro qué transmitir y cómo combinar o complementar la comunicación institucional, el marketing directo y la venta personal, comentó a **CASH** Gustavo Ferrari, director de Capacitación del Instituto de Formación de la Asociación de Bancos de la República Argentina. En un curso para promotores, sostienen que la primera vía para captar afiliados serán las entidades financieras y las compañías de seguros, obviamente a través de sus carteras de clientes.

"Pero nadie dejará de incursion[...] en otros sectores; donde sea: indu[...]trias, supermercados, comercios[...]" subraya Rico.

El interior existe

Cada AFJP tendrá su sede centra[...] en un local independiente, de uso e[...]clusivo, y sucursales. Estas últimas p[...]drán compartir las dependencias c[...] otra empresa, pero diferenciándose con personal exclusivo: como mín[...]mo, jefe, subjefe e informador, apa[...]te de soporte informático propio y a[...]tonomía en las comunicaciones.

Estos requisitos se consideran ex[...]gerados porque encarecen innecesa[...]riamente los costos.

"Lo importante es ser conocidos [...] los lugares donde se actúa", opina Gu[...]illermo Glucksman, gerente general [...] Cenit, que suscribió el 25 por cien[...] de las pólizas de seguros de retiro i[...]dividuales del mercado. Al consorc[...] integrado desde 1987 por 25 banc[...] regionales y que encara el nuevo qu[...]hacer con los bancos Social y Provi[...]cia de Córdoba; Mastellone; la Uni[...] Argentina de la Construcción, y [...] Asociación Trabajadores de Sanid[...] no le parece razonable el envío de pr[...]motores desde la Capital Federal p[...]ra realizar campañas y retornar. La [...]rea reclama presencia permanen[...] hasta en ciudades sin una gran pobl[...]ción, de gente que las conozca y s[...] conocida por los posibles candidat[...] a ingresar en el sistema mixto.

Expertos chilenos que disertaron [...] los cursos de ABRA aludieron a la [...]gura de los "mantenedores", que s[...]guirán la vinculación de la AFJP c[...] el afiliado. No descartaron la apa[...]ción de quienes tratan de convenc[...] sobre los "pases", ante la posibilid[...] de cambio de AFJP cada seis mes[...] "Servicio posventa, como son los a[...]tomotores y artefactos para el hoga[...]" grafica Glucksman.

RELATIVIDAD DEL DOLAR BARATO

Por Jorge Schvarzer



El saldo negativo de nuestra balanza de pagos suma diez mil millones de dólares por año en cada uno de los tres que ya lleva el Plan de Convertibilidad; nada indica que ese déficit vaya a modificarse en un futuro próximo. La economía del país está basada en el flujo masivo, sistemático, continuo, de dólares movidos por distintas razones, entre las que sobresalen las especulativas. Diversos voceros oficiales han hecho de la necesidad virtud y dicen, ahora, que todos los países que se desarrollaron atravesaron un período de déficit de balanza de pagos. Los hechos señalan una gama más variada de fenómenos; la historia de las ideas sugiere un abanico más amplio de posiciones.

En 1984, por ejemplo, el doctor D. Cavallo despotricaba contra el dólar barato; decía entonces que la paridad cambiaria se debía fijar en "niveles suficientemente elevados como para que el país genere el superávit comercial para pagar los intereses reales de la deuda pública... (además, agregaba) la elevada paridad cambiaria se transformará en el instrumento de protección de la producción doméstica" (sic). La política de la "plata dulce" perdió aceptación social, según creía el actual ministro de Economía en aquel libro *Volver a crecer* y no se debe retornar a ella pues las condiciones son otras. El dólar es barato, explicaba, cuando el saldo de la balanza de pagos es "negativo y obliga al creciente endeudamiento externo del país".

Esta sutil diferencia de opiniones tras el paso del tiempo ha generado múltiples posiciones. Algunos dicen que se equivocó aquel día y otros que modificó su posición ahora; hay quienes, en tono agresivo, suponen que falta a la verdad. La polémica seguirá, sin duda, pero la anécdota muestra que en economía hay pocas verdades eternas (si las hay); las posiciones y los criterios evolucionan con el entorno y cambian de acuerdo con la posición del observador. Un resultado que ya señaló Einstein en su clásica teoría.

MAESTROS, ¡A V[...]

"Hacer lo que saben: trabajar para el futuro", proponen a los docentes. Y les aseguran relación de dependencia, sueldo, comisiones e incentivos, posibilidades de carrera...

"En Chile, donde faltaban vendedores, tomaron maestras, que tienen buena imagen y credibilidad, más allá de diagnósticos oficiales sobre la educación", argumenta Osvaldo Argento, de Bertoni y Asociados.

Hay miles de oportunidades para quienes tengan probada experiencia en venta de productos de consumo masivo, tarjetas de crédito y servicios de medicina prepaga, pero también se acepta a gente con estudios secundarios completos, buen nivel cultural y de formación y estilo ágil y dinámico.

La fuerza de trabajo que se constituye superará numéricamente a la ocupada en forma directa por las seis terminales automotrices, a fines del '92. La Asociación de Fábricas de Automotores estimaba 22.161 personas.

La Superintendencia de Administradoras de Fondo de Jubilaciones y Pensiones entiende por promotores –figuras clave– a aquellas personas vinculadas a una AFJP por contrato de trabajo, "absoluta relación de dependencia directa", machaca el superintendente adjunto, Oscar Rabinovich. No podrá haber sido despedida por falta grave y tendrá que cumplir programas de capacitación y someterse a exámenes.

A cambio, g[...] nes. Ingresos qu[...] que todo depen[...] ce que una AFJ[...] La comisión al[...]

No parecería[...] rio capitalino ll[...] tes a promotore[...]

Sobre ellos e[...] en conducción, [...] 15 a 18 persona[...]

Los director[...] no podrán tene[...]

Responsabili[...] lo que busca, ta[...] especialistas ch[...] minadas áreas.

Se estarían c[...] "En cada AFJP [...] de primera líne[...] sos mensuales, [...] gresos serían d[...] una pregunta pa[...] sará con el batal[...] que a fin de jun[...] rante la afiliaci[...]

JUBILACION PRIVADA

BATALLON DE PROMOTORES

La principal fuente de nuevo empleo en estos días son las administradoras de fondo de jubilaciones y pensiones, que están reclutando entre 25.000 y 30.000 personas para trabajar como vendedores de sus servicios.

(Por Miguel A. Fuks) A principios de año, apenas dos meses atrás, hubo quienes estimaron que la puesta en marcha de una veintena de administradoras de fondos de jubilación y pensión generaría de 10.000 a 15.000 nuevos puestos de trabajo. Hoy, arriesgan entre 25.000 y 30.000.

Algunos quizás exageraron, pero tres o cuatro de esos grupos armarán "batallones" de 2500 promotores (la superintendencia de AFJP no acepta denominarlos productores o vendedores) para disputar el 60/70 por ciento del mercado, en tanto las demás ocuparán desde unos 350 hasta 1200, según Carlos Peguet, gerente general del núcleo compuesto por los bancos Crédito Argentino, Francés, Galicia y Summa AFP (Chile).

El "Día D" será el 2 de mayo, a partir del cual comenzará la afiliación. "Hasta entonces las expectativas se acrecentarán: cada entidad se preparará de la mejor manera posible", confirma Marcelo Llorca, gerente corporate del Banco de Boston, American International Group (AIG) y Banco del Sud. Y agrega: "Toda la capacidad y esfuerzos serán desplegados desde el 2 de mayo hasta el 1° de julio, cuando 5,5 millones de asalariados y autónomos ingresarán al régimen de capitalización u optarán por el de reparto, estatal".

Para ingresar a la actividad se precisan, como mínimo, 16 millones de dólares (por el capital mínimo de 3 millones y encaje equivalente; computación, 400.000 a 700.000; instalación y equipamiento de oficinas y locales, 5 millones; y autorización, alrededor de un millón). No se contabilizan los sueldos de los promotores durante la capacitación, ni los 50 millones que un "grande" destinaría al negocio...

Las AFJP percibirían anualmente 530/550 millones de dólares por comisiones y las compañías de seguros de vida unos 1100 millones en concepto de primas. Otros números significativos son los de las inversiones: 2300 millones de dólares, también por año, con lo cual acumularían 50.000 millones en dos décadas.

Se interpreta que la mayoría de las entidades apelará publicitariamente a sus respaldos (aunque las regulaciones limitan ese tipo de difusión) para conseguir la imprescindible credibilidad. Las diferencias las conseguirían intensificando la atención de cada afiliado y, llegado el caso, rebajando las comisiones. Más adelante continuarían con la difusión de los rendimientos de sus colocaciones.

El Banco de la Nación perdió, por decisión del Poder Ejecutivo, la garantía alternativa del "famoso" artículo 40 de la Ley 24.241. No se quiso instrumentar un régimen privilegiado de difícil cumplimiento. En tanto, no se sabe públicamente si avanzó en su acuerdo con la chilena PROVIDA, en principio para contar con su experiencia y sofisticado sistema informático, tal como apenas informa Matilde Fierro, asesora de la presidencia del BNA.

Sensibilidad manifiesta

Cada AFJP debe planificar una exhaustiva capacitación de su gente acerca del nuevo régimen previsional y el anterior, por los numerosos interrogantes que habrá sobre el traspaso de uno a otro y que tanto influirán en la toma de decisiones, admite Llorca.

Con semejantes capitales en danza y los controles estatales, nadie arriesgará demasiado. "Se trata de un producto altamente sensible, que obliga a no descuidar detalle y a que todos nos capacitemos", asevera Héctor Rico, gerente de personal del proyecto Banco Río/Citibank.

Los potenciales afiliados valorarán primero la seguridad y la calidad de los servicios y después la evolución de las inversiones. "Con el transcurrir del tiempo, las AFJP serán los principales inversores financieros y bursátiles de la Argentina", recuerda Francisco Cabrera, gerente general de la asociación de los bancos Robert, Quilmes, Deutsche y Banesto-Shaw, La Buenos Aires y Corporación Financiera internacional.

¿Quiénes ganarán la inminente "guerra"?

Aquellos que tengan más en claro qué transmitir y cómo combinar o complementar la comunicación institucional, el marketing directo y la venta personal, comentó a **CASH** Gustavo Ferrari, director de Capacitación del Instituto de Formación de la Asociación de Bancos de la República Argentina. En un curso para promotores, sostienen que la primera vía para captar afiliados serán las entidades financieras y las compañías de seguros, obviamente a través de sus carteras de clientes.

"Pero nadie dejará de incursionar en otros sectores; donde sea: industrias, supermercados, comercios", subraya Rico.

El interior existe

Cada AFJP tendrá su sede central, en un local independiente, de uso exclusivo, y sucursales. Estas últimas podrán compartir las dependencias con otra empresa, pero diferenciándose y con personal exclusivo: como mínimo, jefe, subjefe e informador, aparte de soporte informático propio y autonomía en las comunicaciones.

Estos requisitos se consideran exagerados porque encarecen innecesariamente los costos.

"Lo importante es ser conocidos en los lugares donde se actúa", opina Guillermo Glucksman, gerente general de Cenit, que suscribió el 25 por ciento de las pólizas de seguros de retiro individuales del mercado. Al consorcio integrado desde 1987 por 25 bancos regionales y que encara el nuevo quehacer con los bancos Social y Provincia de Córdoba; Mastellone; la Unión Argentina de la Construcción, y la Asociación Trabajadores de Sanidad no le parece razonable el envío de promotores desde la Capital Federal para realizar campañas y retornar. La tarea reclama presencia permanente hasta en ciudades sin una gran población, de gente que las conozca y sea conocida por los posibles candidatos a ingresar en el sistema mixto.

Expertos chilenos que disertaron en los cursos de ABRA aludieron a la figura de los "mantenedores", que seguirán la vinculación de la AFJP con el afiliado. No descartaron la aparición de quienes tratan de convencer sobre los "pases", ante la posibilidad de cambio de AFJP cada seis meses. "Servicio posventa, como son los automotores y artefactos para el hogar", grafica Glucksman.

NUMEROS

- Habrá una veintena de AFJP.
- Cada AFJP necesitará para su lanzamiento 16 millones de dólares, como mínimo.
- Ocuparán entre 20.000 y 30.000 personas.
- Las más grandes tendrán 2500 promotores cada una.
- El "mercado" es de 5,5 millones de potenciales afiliados.
- Los promotores ganarían entre 1500 y 3000 pesos, tendrán relación de dependencia, por lo tanto sueldo fijo y comisiones.
- A los supervisores los retribuirán con 2500 pesos para empezar.
- Gerentes de primera línea, 12.000/13.000 pesos por mes y de segunda, 9000/10.000.

MAESTROS, ¡A VENDER!

"Hacer lo que saben: trabajar para el futuro", proponen a los docentes. Y les aseguran relación de dependencia, sueldo, comisiones e incentivos, posibilidades de carrera...

"En Chile, donde faltaban vendedores, tomaron maestras, que tienen buena imagen y credibilidad, más allá de diagnósticos oficiales sobre la educación", argumenta Osvaldo Argento, de Bertoni y Asociados.

Hay miles de oportunidades para quienes tengan probada experiencia en venta de productos de consumo masivo, tarjetas de crédito y servicios de medicina prepaga, pero también se acepta a gente con estudios secundarios completos, buen nivel cultural y de formación y estilo ágil y dinámico.

La fuerza de trabajo que se constituye superará numéricamente a la ocupada en forma directa por las seis terminales automotrices, a fines del '92. La Asociación de Fábricas de Automotores estimaba 22.161 personas.

La Superintendencia de Administradoras de Fondo de Jubilaciones y Pensiones entiende por promotores –figuras clave– a aquellas personas vinculadas a una AFJP por contrato de trabajo, "absoluta relación de dependencia directa", machaca el superintendente adjunto, Oscar Rabinovich. No podrá haber sido despedida por falta grave y tendrá que cumplir programas de capacitación y someterse a exámenes.

A cambio, ganarán una suma mensual fija y comisiones. Ingresos que oscilarán entre 1500 y 3000 pesos, aunque todo dependerá de los resultados. Créase o no, se dice que una AFJP estaría ofreciendo un "seguro" de 2000. La comisión alcanzaría los 35 pesos por afiliación.

No parecerían faltar interesados. Un aviso en un diario capitalino llegó a atraer más de mil cartas de aspirantes a promotores.

Sobre ellos estarán los supervisores, con experiencia en conducción, motivación y formación de equipos de 15 a 18 personas, que ganarían unos 2500 pesos.

Los directores, administradores, gerentes y síndicos no podrán tener antecedentes de mal desempeño.

Responsabilidad, idoneidad técnica y experiencia es lo que busca, tal como relata Cabrera. Hasta se captaron especialistas chilenos para ponerlos al frente de determinadas áreas.

Se estarían cubriendo de 400 a 500 cargos directivos. "En cada AFJP habrá un gerente general; 4 o 5 gerentes de primera línea, con retribuciones de 12.000/13.000 pesos mensuales, y otros más de segundo nivel, cuyos ingresos serían de 9000/10.000", revela Argento. Queda una pregunta para la que nadie tiene respuesta: ¿Qué pasará con el batallón de 25.000 a 30.000 personas una vez que a fin de junio termine la etapa de trabajo fuerte durante la afiliación?

RELATIVIDAD DEL DOLAR BARATO

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

El saldo negativo de nuestra balanza de pagos suma diez mil millones de dólares por año en cada uno de los tres que ya lleva el Plan de Convertibilidad; nada indica que ese déficit vaya a modificarse en un futuro próximo. La economía del país está basada en el flujo masivo, sistemático, continuo, de dólares movidos por distintas razones, entre las que sobresalen las especulativas. Diversos voceros oficiales han hecho de la necesidad virtud y dicen, ahora, que todos los países que se desarrollaron atravesaron un período de déficit de balanza de pagos. Los hechos señalan una gama más variada de fenómenos; la historia de las ideas sugiere un abanico más amplio de posiciones.

En 1984, por ejemplo, el doctor D. Cavallo despotricaba contra el dólar barato; decía entonces que la paridad cambiaria se debía fijar en "niveles suficientemente elevados como para que el país genere el superávit comercial para pagar los intereses reales de la deuda pública... (además, agregaba) la elevada paridad cambiaria se transformará en el instrumento de protección de la producción doméstica" (sic). La política de la "plata dulce" perdió aceptación social, según creía el actual ministro de Economía en aquel libro *Volver a crecer* y no se debe retornar a ella pues las condiciones son otras. El dólar es barato, explicaba, cuando el saldo de la balanza de pagos es "negativo y obliga al creciente endeudamiento externo del país".

Esta sutil diferencia de opiniones tras el paso del tiempo ha generado múltiples posiciones. Algunos dicen que se equivocó aquel día y otros que modificó su posición ahora; hay quienes, en tono agresivo, suponen que falta a la verdad. La polémica seguirá, sin duda, pero la anécdota muestra que en economía hay pocas verdades eternas (si las hay); las posiciones y los criterios evolucionan con el entorno y cambian de acuerdo con la posición del observador. Un resultado que ya señaló Einstein en su clásica teoría.

DE
ES

NUMEROS

- ✓ Habrá una veintena de AFJP.
- ✓ Cada AFJP necesitará para su lanzamiento 16 millones de dólares, como mínimo.
- ✓ Ocuparán entre 20.000 y 30.000 personas.
- ✓ Las más grandes tendrán 2500 promotores cada una.
- ✓ El "mercado" es de 5,5 millones de potenciales afiliados.
- ✓ Los promotores ganarían entre 1500 y 3000 pesos, tendrán relación de dependencia, por lo tanto sueldo fijo y comisiones.
- ✓ A los supervisores los retribuirán con 2500 pesos para empezar.
- ✓ Gerentes de primera línea, 12.000/13.000 pesos por mes y de segunda, 9000/10.000.

DER!

na suma mensual fija y comisio-
rán entre 1500 y 3000 pesos, aun-
los resultados. Créase o no, se di-
ofreciendo un "seguro" de 2000.
los 35 pesos por afiliación.
interesados. Un aviso en un dia-
raer más de mil cartas de aspiran-

os supervisores, con experiencia
ción y formación de equipos de
ganarían unos 2500 pesos.
inistradores, gerentes y síndicos
dentes de mal desempeño.
oneidad técnica y experiencia es
relata Cabrera. Hasta se captaron
para ponerlos al frente de deter-

o de 400 a 500 cargos directivos.
n gerente general; 4 o 5 gerentes
tribuciones de 12.000/13.000 pe-
más de segundo nivel, cuyos in-
10.000", revela Argento. Queda
e nadie tiene respuesta: ¿Qué pa-
25.000 a 30.000 personas una vez
ine la etapa de trabajo fuerte du-

El Buen Inversor

NERVIOS EN LA CITY

Los operadores creen que, en el fondo, el mercado está firme, pero están inquietos por las novedades que llegan del exterior, con suba de tasas de largo plazo en Estados Unidos y una probable guerra comercial entre ese país y Japón casi en lo inmediato. Esto podría alterar el flujo de fondos que alimenta la liquidez del mercado local, por lo que no fueron pocas las tomas de ganancias en los últimos días. La disputa por el régimen automotor también trajo algunas convulsiones.

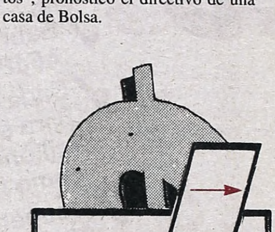
Las noticias del exterior no sólo intranquilizaron a los observadores de la city más avezados, sino que de hecho impactaron en los movimientos del mercado en los últimos días. La escalada de las tasas de los bonos del Tesoro de Estados Unidos a 30 años y las amenazas de guerra comercial entre ese país y Japón pusieron en guardia a los operadores internacionales y, en un mercado cada día más integrado al mundo, también a los de aquí. Muchos consideraron que ya era tiempo de recolectar lo que habían juntado en el fuerte recorrido alcista de varios papeles y salieron a tomar ganancias "como en bolsa". Aunque no fue una corrida, bastó para torcer hacia abajo la tendencia que parecía haberse neutralizado a mitad de semana, y dejó al mercado operando en baja los últimos dos días. "No habrá caídas muy violentas –pronosticó un banquero–, pero hay que mirar los valores de equilibrio de las empresas, que están muy sobrevaluados ante el exceso de liquidez que provocan los capitales extranjeros."

En la Bolsa local, fuertes subidas y posteriores tomas de ganancias son moneda corriente en estos días. Los operadores llaman la atención sobre el hecho de estar dentro del plazo del ejercicio de las opciones de febrero, que vencieron el martes pero se pagaron el viernes de contado. Los especialistas recomiendan seguir de cerca la actitud que tomarán esos fondos en los próximos días.

En el sector automotor en particular, es indudable que vivieron al ritmo de la polémica surgida en torno del régimen sectorial, azuzada por las fuertes declaraciones de Domingo Cavallo, Francisco Macri y diversos economistas, en su mayoría reclamando el fin de la protección. "Las declaraciones cruzadas en este sentido tuvieron un impacto negativo sobre los papeles de Sevel y Ciadea", señaló un operador. Pero, además, no son pocos los agentes de mercado que no confían en las dotes comunicativas del ministro. "Su posición no quedó clara, y en definitiva él debería tener algún subalterno que salga a discutir el régimen automotor antes de ponerse él al frente de la ofensiva", se quejó el directivo de una sociedad de Bolsa.

La entrada del último balance de YPF (correspondiente al trimestre octubre-diciembre del año pasado, que arrojó una ganancia de 324 millones) estuvo "en línea con los resultados esperados por el papel. Está consolidando su precio y dio tranquilidad a los inversores", explicó otro agente, en una pausa del mediodía del viernes. Esto, al margen de las oscilaciones que también mostró en los últimos días, producto, otra vez, de los temblores en el Primer Mundo.

En este marco, en la city se animan a pronosticar un MerVal (el índice que mide la cotización de los principales papeles) oscilando en una franja entre 670 y 730 puntos. "Estamos en un proceso de consolidación de estos valores, que implica convalidar el impresionante recorrido que tuvieron las acciones entre fines de diciembre y enero. Sólo después de este proceso podrá pensarse en la búsqueda de un nuevo techo, en los 750/760 puntos", pronosticó el directivo de una casa de Bolsa.



La cantidad de $ que existen
(en millones)

Cir. monet. al 17/2	11.239
Base monet. al 17/2	16.350
Depósitos al 15/2	
Cuenta corriente	2725
Caja de ahorro	2799
Plazos fijos	6097

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

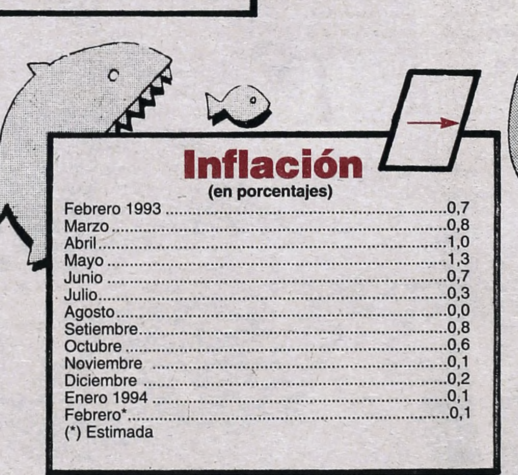
Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**1,0000**
LUNES	1,0000
MARTES	1,0000
MIERCOLES	1,0000
JUEVES	1,0000
VIERNES	1,0000



Acciones

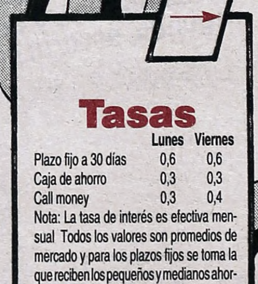
	Precio (en pesos) Viernes 11/2	Precio (en pesos) Viernes 18/2	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Mensual	Anual
Acindar	1,450	1.475	1,72	15,23	28,82
Alpargatas	1,010	1,130	11,88	17,71	30,64
Astra	2,59	2,56	- 1,16	- 7,25	13,27
Atanor	0,58	0,61	5,17	5,17	52,50
Bagley	5,90	4,80	- 18,64	0,20	29,55
Celulosa	0,353	0,390	10,48	13,04	59,18
Comercial del Plata	8,50	7,70	- 9,41	- 5,52	10,00
Siderca	0,645	0,715	10,85	10,51	27,68
Banco Francés	14,35	13,60	- 5,23	- 6,85	7,09
Banco Galicia	11,15	10,90	- 2,24	0,46	8,46
YPF	27,80	28,00	0,72	- 0,71	8,92
Indupa	0,395	0,405	2,53	- 21,36	19,12
Ipako	1,42	1,40	- 1,41	9,38	64,71
Ledesma	1,70	1,95	14,71	12,07	42,34
Molinos	14,20	14,70	3,52	- 1,01	14,84
Pérez Companc	7,52	8,00	6,38	10,65	28,00
Nobleza Piccardo	4,75	5,05	6,32	- 9,82	32,89
CINA (ex-Renault)	17,60	16,60	- 5,68	- 8,29	9,00
Telefónica	8,60	8,40	- 2,33	6,33	14,60
Telecom	7,60	7,40	- 2,63	2,78	17,83
Promedio Bursátil	–	–	**0,02**	**3,06**	**16,25**



Inflación
(en porcentajes)

Febrero 1993	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,2
Enero 1994	0,1
Febrero*	0,1

(*) Estimada



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,6	0,6
Caja de ahorro	0,3	0,3
Call money	0,3	0,4

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

JORGE VIANA
Gerente Financiero de FINGANAR, Fondo de Inversión Banco Francés

–En los últimos días el mercado volvió a mostrar bruscos movimientos oscilantes. ¿Qué está pasando?

–Es indudable que estamos atravesando una zona de alta volatilidad, en la que, si bien se observa que el fondo está muy firme y con la participación de inversores importantes, estamos recibiendo la turbulencia que sacude a todos los mercados mundiales, principalmente a partir de las modificaciones en las tasas de interés en Estados Unidos. Y aunque en lo inmediato impacta más de lleno en los títulos públicos, la Bolsa también lo sufre.

–¿De qué forma?

–El mercado se ha vuelto muy selectivo, y está muy sensible a todos los movimientos internos y externos, como la potencial guerra comercial entre Estados Unidos y Japón, o la polémica por el régimen automotor.

–¿Cuál es la situación de las telefónicas, en este marco?

–Al menos por el momento se puede decir que tocaron un techo, especialmente Telefónica de Argentina. Aquí se plantean dos posibilidades: es evidente que para quebrar ese techo y seguir a la suba se necesitaría un mayor volumen de operaciones, que hoy todavía no se da. Pero hay que tener en cuenta que estos papeles son los que buscan los inversores extranjeros con mayor entusiasmo en los últimos tiempos. Ya hoy buena parte de las teleacciones están en manos muy firmes. Habrá que ver si se mantiene esta tendencia.

–¿Qué pasa con el resto de las acciones?

–Creo que en general se está esperando cuál será el impacto real de las medidas impositivas (especialmente la rebaja de aportes patronales e Ingresos Brutos) que afectarán en forma diferente a los distintos sectores, con mejoras en los costos operativos. Veo con mayor fuerza en este sentido a las azucareras y a las textiles, con considerables mejoras en su price earning.

–Con respecto a los títulos, parecen haberse estancado en los últimos tiempos...

–Los bonos están sufriendo el efecto de las variaciones en la tasa de largo plazo en Estados Unidos (a fin de semana habían alcanzado 6,60 por ciento a 30 años). En consecuencia, se nota cierta tranquilidad en esas posiciones, con tendencia a quedarse en estos precios. Esto ha provocado que los inversores se vuelquen a buscar bonos de tasa variable, para no quedar enganchados.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión minorista, de alrededor de 10 mil dólares?

–Pensando en que se trata de una inversión de mediano y largo plazo, pondría un 50 por ciento en algún depósito en pesos, un plazo fijo por ejemplo; otro 20 por ciento lo destinaría a un fondo común de inversión, de manera de tener cierta liquidez para poder arbitrar contra acciones rápidamente, y el resto lo colocaría en Bolsa.

–¿En qué papeles?

–Básicamente YPF, Alpargatas y algo de Pérez Companc. Podría dejar algún resto para Telefónica.



Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 11/2	Precio Viernes 18/2	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Mensual	Variación (en porcentaje) Anual
1984	98,50	98,50	–	0,5	0,1
1987	96,00	95,30	- 0,7	0,9	- 0,1
1989	92,90	92,10	- 0,8	- 0,5	- 0,3

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

La guerra nipo-americana

BOMBARDEEN TOKIO

Junto con el proteccionismo comercial que desencadenó las represalias a Japón, algunas investigaciones sostienen que el retroceso de EE.UU. se apoya en la menor calidad relativa de sus productos y en el bajo nivel de inversiones en el archipiélago. Los consejos de Dornbush.

MUNDO — POR DANIEL SOSA

En la batalla comercial entre Estados Unidos y Japón hay por lo menos dos argumentos de fuentes privadas norteamericanas que permiten enfocar el problema con mayor amplitud. El proteccionismo es el principal escollo, pero además: 1) los productos japoneses podrían ser efectivamente superiores en calidad; y 2) el bajo nivel de inversiones norteamericanas en el archipiélago alimenta el conflicto.

Por cierto, las discusiones de esta semana y el comienzo de aplicación y represalias –con su secuela en los mercados monetarios mundiales– tienen como antecedente las sólidas trabas aplicadas por Tokio al ingreso de mercaderías externas. La penetración de productos manufacturados externos es de apenas el 3 por ciento, casi la misma que hace treinta años atrás, contra 8 de EE.UU.

Para colmo, la resistencia interna a las medidas propuestas por el premier Morihiro Hosokawa enfrió la expectativa de atenuar la recesión en ese mercado e impulsó a los negociadores estadounidenses a abandonar las conversaciones y optar por la presión directa.

Paralelamente al choque se conoció en estos días un estudio del Instituto Gallup encomendado por la agencia de propaganda norteamericana Bozell, según el cual los consumidores de todo el mundo creen que los productos de mejor calidad son hechos en Japón y Alemania y, recién en tercer lugar, en Estados Unidos.

La encuesta entre 20 mil personas de veinte países indagó sobre cómo se clasifica la calidad de los productos fabricados por los 12 mayores exportadores del planeta. Las categorías variaron de *malo* a *excelente* en una escala de cinco niveles, y el 38,5 por ciento eligió a los nipones, el 36 a los germanos y, bastante más abajo, el 34,4 por ciento mencionó a los estadounidenses.

Otro trabajo reciente, difundido por el Comité de Emergencia para el Comercio Americano (ECAT, que reúne a casi sesenta grandes empresas norteamericanas) afirma que el fracaso de EE.UU. en mejorar su posición comercial con Japón tiene origen en su "relativa escasez" de inversiones directas en ese país.

Cuanto mayor es la inversión norteamericana en instalaciones de manufactura en el exterior –argumenta el trabajo– tanto mayor es la probabilidad estadounidense de obtener un superávit comercial con ese país. "Los negociadores preocupados por los desequilibrios comerciales con el resto del mundo deberían insistir en la abolición de las barreras extranjeras a la inversión, en vez de buscar barreras invisibles y formales al comercio".

Los integrantes de ECAT afirmaron que las industrias con el nivel más elevado de inversión externa presentan la tasa más alta de envíos y de crecimiento de exportaciones. Además rechazaron el argumento de que las aplicaciones de capital en el exterior apuntan a aprovechar los bajos salarios y a reexportar productos baratos a Estados Unidos. Excluyendo a Canadá, apenas 7,2 por ciento de las ventas totales de las filiales norteamericanas del sector manufacturero tienen como destino el mercado norteamericano. Del mismo modo, alega el informe, el país recibe remesas de royalties, lucros y tasas que a su vez van a crear nuevos empleos.

Explicaciones de ese tipo complementan la decisión del martes, que viene siendo auspiciada por empresarios y economistas desde largo tiempo atrás. En un artículo publicado semanas atrás por el *Business Week*, el afamado profesor del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), Rudiger Dornbusch, proponía una estrategia basada en la obtención de resultados concretos para "desmalezar las impenetrables selvas comerciales de Japón".

En ese plano sostenía:

● Algunos dicen que Estados Unidos no puede darse el lujo de oponerse a los japoneses. Ellos son prestamistas y proveedores de componentes fundamentales incluso para el aparato militar norteamericano.

● Sin embargo, si Japón deja de prestar el yen explotará a niveles altísimos y sus exportaciones perderán terreno en los mercados mundiales.

● En cuanto a la seguridad norteamericana, si las fuerzas armadas de EE.UU. están tan intensamente subordinadas a proveedores japoneses es mejor quebrar el lazo ahora que arriesgarse a una seria dependencia en alguna crisis posterior.

"El centro económico mundial –alertaba Dornbusch– se viene localizando en Asia al mismo tiempo que la base de sustentación de Estados Unidos en el área continúa resbalando. Las economías asiáticas prosperaron y, con el fin de la Guerra Fría, su dependencia de EE.UU. se redujo a la insignificancia. Sin una mudanza radical en los próximos años Estados Unidos será dejado afuera en el desarrollo de la parte más dinámica del mundo."

Primer ministro japonés, Morihiro Hosokawa.



AFP

PERIPLO

EUROPEOS. Casi 14 meses después de ponerse en marcha la Unión Europea resta todavía un largo trecho para hacer efectivo el derribo de barreras económicas y comerciales: solamente 115 de las 219 medidas relativas al mercado común que deben ser incorporadas a la legislación nacional por los Estados miembros fueron implementadas por todos. Por ejemplo, las calificaciones profesionales conseguidas en un país integrante de la UE recién serán válidas en otros en junio próximo. Las compañías de seguros tendrán que aguardar hasta fin de año para instalar oficinas y vender pólizas en toda la región. Y los corredores de valores no recibirán sus pasaportes únicos para realizar transacciones en toda Europa hasta 1996.

BUROCRACIA. Algunas compañías europeas afirman también que el mercado unificado impuso costos burocráticos adicionales agravando la crisis económica. Según un estudio de la consultora KPMG, el 48 por ciento de los exportadores británicos perciben que no ganaron ventajas con la unión mientras las nuevas normas para el cobro y la supervisión del impuesto al valor agregado a las transacciones transfronterizas eliminó parte de sus beneficios. En cuanto al aumento de las compras libres, el espectáculo de los ingleses que cruzan el Canal de la Mancha para llenar sus autos de combustible francés más barato simboliza uno de los problemas subsistentes: la resistencia de algunos países a armonizar sus impuestos al consumo.



(*Por Jorge Todesca**) La supuesta irregularidad descubierta por la DGI en relación con los automóviles importados ha reavivado el debate acerca del régimen industrial que rige las actividades del sector automotor; aunque, en esencia, las cuestiones estrictamente impositivas observadas tienen poco que ver con los aspectos de fondo acerca del futuro de esta actividad.

En efecto, una de las posibilidades que existen para importar automóviles permite a los particulares o a empresas comerciales introducir en el país –sin cupo– los mismos vehículos que producen o importan las fábricas instaladas en el país. Si lo hacen las empresas para revender deben pagar por anticipado los impuestos al valor agregado y a las ganancias, lo que equivale al 11 por ciento del valor del vehículo. Si, en cambio, la importación es realizada por particulares, tal pago no existe.

La diferente modalidad de pago es producto de una decisión fiscal que nada tiene que ver con el régimen automotor. Tal vez fue una norma poco inteligente porque, en la práctica, son muy pocos los particulares que gestionan la importación directamente. La enorme mayoría acude a un concesionario, con lo cual dos sujetos tributarios distintos prácticamente se fusionan alrededor de una misma operación comercial. Es bastante lógico –aunque no por ello menos reprobable– que esta situación haya facilitado alguna maniobra de evasión bastante difícil de detectar si la hubiera, a tal punto que se habrían requerido 15.000 operaciones de este tipo para que la DGI lo advirtiera y, lo más probable, es que todo haya surgido por una denuncia puntual. Esto quizás explica las contradictorias declaraciones iniciales de los funcionarios intervinientes.

Es llamativo, además, que alrededor de estos hechos se haya estructurado un fuerte debate sobre el régimen de la industria automotriz, que al fin y al cabo constituye la expresión más consistente y exitosa de política industrial que puede exhibir el Plan de Convertibilidad.

Sin embargo, reubicada así la cuestión, la primera reflexión es que un país como la Argentina tiene un mercado interno y un mercado externo regional suficientes para sostener una industria automotriz de mediano desarrollo. Para alcanzar escalas de producción razonablemente eficientes, las fábrica locales están concentrándose en un número reducido de modelos; y la oferta en el mercado se complementa con productos importados. La cuestión es decidir cuánto puede importarse y quiénes pueden hacerlo.

Desde luego existe la opción de una apertura total. Sin ninguna duda, la producción nacional desaparecería, porque desde su situación de desarrollo intermedio no está en condiciones de competir con los productores más eficientes a nivel mundial que –además– tienen en este momento fuertes excedentes por colocar. Los efectos de una decisión de este tipo no se limitarían a la pérdida de empleos e instalaciones industriales. Con un mercado del orden de las 400.000 unidades, se requerirían para abastecerlo no menos de 4000 millones de dólares, lo que agravaría hasta límites intolerables el ya abultado déficit comercial.

El régimen automotor vigente combina diversas formas de importación, con segmentos cuotificados y libres que en definitiva arrojan como resultado un importante grado de competencia importada que paulatinamente se está reflejando en los precios.

Las cifras son elocuentes; el año pasado las importaciones totales de nuestro país fueron equivalentes a alrededor del 7 por ciento de la producción nacional. En el caso del sector automotor, los vehículos importados representan alrededor del 20 por ciento de los producidos localmente, lo que revela que el grado de apertura de este sector es bastante más alto que el promedio de la economía.

Por otra parte, las decisiones de apertura de la economía no pueden basarse en la esquemática regla del libre comercio multilateral. El comercio internacional ha adquirido un fuerte sesgo regional; más de lamitad del intercambio de los países asiáticos se realiza entre ellos mismos y otro tanto ocurre con el 60 por ciento del comercio de la Comunidad Económica Europea. Similares cambios están ocurriendo en nuestro caso; el comercio argentino con el MERCOSUR y el NAFTA asciende al 45 por ciento del valor total de las exportaciones e importaciones, y tal cifra se amplía al 53 por ciento si se agrega el resto de los países latinoamericanos.

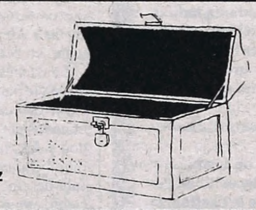
Por lo tanto, el verdadero desafío competitivo que enfrenta la Argentina provendrá de esos espacios regionales.

En el caso de la industria automotriz, además, los cambios a nivel internacional se suceden vertiginosamente. Así, como destaca en un número reciente la revista estadounidense *Business Week*, los países subdesarrollados están recibiendo una importante corriente de inversiones. Tal es el caso de Tailandia, Turquía, República Checa, Brasil y México, cuyos mercados son comparables en tamaño al nuestro. La misma publicación señala que la suma de los mercados brasileño y argentino ya supera al español.

Por último –aunque tal vez sea lo primero– en este sector se han anunciado recientemente nuevas inversiones de firmas que habían dejado hace años el país o que miran con interés el nuevo escenario que ofrece la Argentina. Para que esas inversiones se sumen a las que tienen comprometidas las fábricas que ya operan en el país, se requiere que las reglas del juego sean claras y estables. No deberíamos olvidarlo.

** Secretario de Comercio del gobierno anterior y experto en temas automotores.*

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Justo la 31

No olvidemos que en la República Argentina todos somos iguales.
Presidente Carlos S. Menem, 11/2/1994.

Cuando en mayo de 1990 el Presidente otorgó el derecho de propiedad a los villeros de la 31, las privatizaciones de empresas públicas eran la gallina de los huevos de oro. Cuarenta meses después, la poco común capacidad de trabajo y la tenacidad del ministro de Economía habían dado cuenta del ave, y la posibilidad de nuevas fuentes de recursos "genuinos" se había achicado en gran medida. Debía azuzarse el ingenio para generar liquidez con otros bienes del Estado. Ideóse el *Proyecto Area Retiro* (PAR), un negocio inmobiliario del orden del 3 por ciento del PBI anual argentino, que preveía erradicar la villa.

Erradicar es reasignar, cambiar el uso actual del predio villero. La reasignación altera el bienestar –de villeros y de eventuales anfitriones–. Es, económicamente, un caso de *economía de bienestar*. Y un problema de *deseconomías externas*: en efecto, el PAR prevé edificios como el Sheraton o la UIA, que sean vidrieras de nuestra vocación primermundista, con sus lofts y helipuertos. Una cara de los superedificios tendrá a su vista el majestuoso Río de la Plata. Más la cara opuesta verá un abigarrado paisaje de ladrillos desparejos, chapas, tierra y moscas, de mujeres, hombres y niños sucios feos y acaso malos. Tener la villa al alcance de la vista es una deseconomía externa *pecuniaria* para el PAR, como un prostíbulo que devalúa la propiedad lindera. ¿Cómo encaró el Gobierno el problema? Primero usó el método de Pigou –penalizar al causante de la deseconomía externa en versión autoritaria: desconocer su derecho al predio, disponer autoritaria y unilateralmente el traslado y promover la autonegación de sus derechos mediante una invasión policial masiva e intimidatoria, con efectivos, perros y helicópteros–.

Pero lo cierto es que tienen títulos: ocupan pacíficamente el predio desde hace más de tres décadas. Cuando era joven profesor –aún vivía el padre Mugica– iba a la villa a dar charlas económicas; entre mis oyentes había madres con hijos en brazos. Esos bebés, nacidos allí, hoy tienen 27 o más años, formaron familia y viven y trabajan en la villa. ¿No es título suficiente? Si no lo fuera, respétese el Decreto 1001/90, que otorga su derecho a la propiedad y permanencia en el predio.

¿Somos *todos iguales*? Si es así, reconózcase a los villeros el *derecho de propiedad* y que cada cual sea *free to chose* –para hablar en lenguaje de Milton Friedman–. En lugar de intimidar al villero, instrúyaselo en la *libre* utilización del mercado para que pueda negociar sus títulos de propiedad con quienquiera se vea perjudicado por la presencia de la villa. El *teorema de Coase* (*) asegura que con negociación libre de los títulos, toda asignación originariamente ineficiente se hará óptima, si a los operadores se asegura libre contratación, competencia perfecta y costos de transacción nulos. Los indios vencidos por Roca en 1879 fueron erradicados, desarraigados, cortada su raíz, echados por la fuerza de sumorada, trasladados coercitivamente a lugares muy distantes. ¿Son los villeros nuevos indios? El liberalismo *real* ¿permite a todos el *acceso a la propiedad y la libre negociación de los títulos*, o sólo a las empresas amigas?

(*) Enunciado en 1960 por Ronald H. Coase, Premio Nobel de Economía 1991.

Negociado inmobiliario

Negociado: Negocio en el que se benefician indebidamente los funcionarios o burócratas que intervienen en representación del Estado. *Adolfo Bioy Casares: Diccionario del Argentino Exquisito.*

Las Provincias Unidas del Río de la Plata, a través de sus gobiernos, dispusieron históricamente con liberalidad del recurso más abundante, la tierra, dándola como premios militares, para fomentar la colonización o para salvar urgencias del erario. Según el presidente Roca, al 31/12/1903 la superficie dada o vendida a bajo precio superaba los 32 millones de hectáreas. Fue la primera privatización masiva de bienes del Estado. El precio nulo o vil de tales transacciones no permitía de suyo beneficios indebidos a los funcionarios intervinientes. Por el contrario, precios exorbitantes y grandes desembolsos de dinero por el fisco permiten presumir transacciones dolosas entre particulares aprovechados y funcionarios venales. Un *leading case* de los grandes negociados fue el de *compra* de tierras para el Colegio Militar de la Nación. La historia es la siguiente:

Dos propietarios de un predio de 222 hectáreas lindero al Colegio Militar, en El Palomar, lo ofrecieron en venta en 1934 al Ministerio de Guerra, al precio de 2,22 millones de pesos. El Ejército lo tasó en 421.800 pesos, precio no aceptado por las dueñas, quienes en 1937 retiraron la oferta y firmaron boleto de compraventa con el particular Casás, al precio de $ 1.443.000, cuyo fin era revenderlo. A través de un apoderado, Baldassarre Torres, lo volvió a ofrecer al Ministerio de Guerra. El ministro tenía interés pero no capital, por lo que Baldassarre ideó que la compra se hiciera a través de una partida del Presupuesto 1938, al precio de $ 2.443.000. La diferencia entre ese precio y el boleto de compraventa era un millón de pesos, de donde saldrían coimas para ganar las voluntades de quienes aprobaron el Presupuesto en el Congreso. Fiel a la regla 50-50, Baldassarre apartó para sí medio millón y con el otro medio coimeó al ex presidente de la Cámara de Diputados, Juan C. Kaiser (conservador), al ex presidente de la Comisión de Presupuesto, Gregorio R. Godoy (conservador) y al presidente en ejercicio de la comisión, Víctor J. Guillot (radical), el ex diputado Aguirrezabala (radical) y el ex diputado José Guillermo Bertotto (radical). El ministro de Guerra, general Carlos D. Márquez (motejado Palomárquez) hizo firmar a Ortiz un decreto para la compra, en marzo de 1939, y en abril se consumó la operación a través de la entrega de títulos públicos, con parte de los cuales Baldassarre abonó las coimas convenidas. Pagar con títulos y no con efectivo permitió al secretario de la Facultad de Ciencias Económicas Mauricio Greffier, descubrir a los implicados, por encargo de una comisión investigadora presidida por el senador socialista Alfredo L. Palacios. Descubierto, se suicidó un implicado (Guillot) y el presidente Ortiz presentó al Congreso (el 22/8/1940) su renuncia, donde aludía al "afán de lucro deshonesto" y calificaba al *affaire* Palomar de "*negociado* promovido por un grupo de ciudadanos inescrupulosos, algunos de los cuales son o han sido miembros de ese Parlamento, elevada jerarquía que pusieron al servicio de sus propósitos inconfesables". (*)

(*) Osvaldo Bayer. 1967. Palomar: el negociado que conmovió a un régimen. *Todo es Historia* Nº 1. Félix Luna. 1978. *Ortiz*, 186-209.

BANCO DE DATOS

BIECKERT

Pocas semanas después de haberle comprado casi la totalidad del paquete accionario de Bieckert al polémico empresario Ríos Seoane, Bodegas Peñaflor, de la familia Pulenta, vendió el 48 por ciento de la cervecería a un conjunto de empresarios entre los que se destaca el grupo Melhem. En realidad esta última operación no fue del todo sorpresiva, ya que desde el mismo momento de la toma de control de Bieckert por parte de Peñaflor, se sospechaba que también había ingresado como socio el Banco Finansur (se sabía que por lo menos había financiado a los Pulenta una parte del costo de la transacción –estimado en alrededor de 40 millones de dólares–), que en buena medida está controlado por el grupo Melhem. La expansión de Peñaflor a la cerveza (se quedó con el 48 por ciento de Bieckert) vino precedida de un crecimiento en el negocio de los jugos (Cepita y Carioca), del agua mineral (Villa del Sur) y de las gaseosas (compraron las licencias de Crush, Gini y Canadá Dry). Por su parte la familia Melhem es dueña de Panam (calzado deportivo), socia de Pérez Companc en Petroquímica Cuyo, y hace no mucho se lanzaron al negocio de la computación representando a la marca coreana Acer.

EDENOR

Las dos compañías de distribución de energía en que se dividió SEGBA no están brindando la rentabilidad esperada por los consorcios adjudicatarios. En los primeros años de gestión los balances terminaron en rojo. Las compañías esperan revertir esa tendencia, fundamentalmente disminuyendo la pérdida de energía por hurto. Además de esta estrategia, Edenor, por ejemplo, encaró una reprogramación global de su estructura de deuda para aligerar el peso de los pasivos. Refinanció deuda de corto plazo consiguiendo dos créditos a 7 años: uno de ellos fue otorgado por un grupo de entidades financieras liderado por el Banco de Negocios Argentaria y el Deutsche Bank por un monto de 142,9 millones de dólares, a una tasa equivalente a Libo más 0,3 por ciento anual (con garantías de Electricité de France y Empresa Nacional de Electricidad), y otro por Astra por un monto de 21,2 millones de dólares, a una tasa del 10 por ciento anual. Con estas mismas condiciones el JP Morgan International Capital Corporation otorgará financiamiento por 14,9 millones. Por último, la Corporación Financiera Internacional, subsidiaria del Banco Mundial para atender al sector privado, dará un préstamo a Edenor por 165 millones de dólares, a 11 años, con amortizaciones de capital a partir de setiembre del año próximo, a una tasa Libo más 3 por ciento anual.

BANESTO

El Banesto-Banco Shaw adquirió la totalidad del paquete accionario de la sociedad de Bolsa Banesto Valores por 1.809.340 pesos. Esta compañía que opera en el mercado bursátil local era propiedad del Banesto Holding Limited. La transferencia fue decidida luego de la crisis de solvencia que sufrió la casa matriz en España.